



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS
TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO ACADÉMICO DE:
TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIO PARA EL EMPRENDIMIENTO DE UNA
EMPRESA DE SERVICIOS DE SALUD Y BELLEZA DE MANOS Y
PIES “LOVELY NAILS” EN GUYAQUIL 2023.**

AUTOR(A):

MARJORIE ANABEL SALAZAR PARIS MORENO

DOCENTE GUÍA:

ECON. LUIS PATRICIO MOGRO BARDELLINI, MS.

Guayaquil, Ecuador

2023



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Sra. o Srta. Marjorie Salazar Paris Moreno, como requerimiento previo a la obtención del Grado Académico de **Tecnólogo en Administración Financiera**.

DOCENTE GUÍA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Econ. Luis Patricio Mogro Bardellini.

COORDINADOR DE LA CARRERA

MBA. Roberto Murillo Valverde

Guayaquil, al 25 de septiembre del año 2023



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Marjorie Anabel Salazar Paris Moreno

DECLARO QUE:

El Trabajo de Integración Curricular **PLAN DE NEGOCIO PARA EL EMPRENDIMIENTO DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE SALUD Y BELLEZA DE MANOS Y PIES “LOVELY NAILS” EN GUYAQUIL 2023.**, previo a la obtención del **Grado Académico de Tecnólogo en Administración Financiera**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 25 días del mes de septiembre del año 2023

AUTOR (A)

Marjorie Anabel Salazar Paris Moreno



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS
TECNOLOGÍA SUPERIOR EN
ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

AUTORIZACIÓN

Yo, Marjorie Anabel Salazar Paris Moreno

Autorizo al Instituto Superior Tecnológico LEMAS, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Trabajo de Integración Curricular de la Carrera Tecnología Superior en Administración Financiera** titulada: **Plan de negocio para el emprendimiento de una empresa de servicios de salud y belleza de manos y pies “Lovely Nails” en Guayaquil 2023**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 25 días del mes de septiembre del año 2023

AUTOR (A)

Nombre del Estudiante



INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO LEMAS

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

INFORME URKUND

PLAN DE NEGOCIO PARA EL EMPRENDIMIENTO DE UNA
EMPRESA DE SERVICIOS DE SALUD Y BELLEZA DE MANOS Y
PIES "LOVELY NAILS"

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%	17%	3%	12%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

8%

★ www.slideshare.net

Fuente de Internet

DEDICATORIA

En primer lugar, a mi Padre celestial Jehová que me ha permitido poder realizar este sueño de terminar esta etapa académica, en segundo a mis hijos, piezas fundamentales de mi vida dándole como enseñanza que con sacrificio se puede cumplir muchas metas y a mi esposo que sin duda alguna fue el promotor para que este sueño se vuelva realidad ya que me motivo y ayudo a poder obtener esta oportunidad; por último, a mi familia que me apoyo cuando más he necesitado.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a las autoridades del tecnológico Teclemas al director Ing. Víctor Hugo Calderón, a los docentes que formaron parte de este proceso académico Econ. Patricio Mogro, Ms. Pablo Barba Gonzales, Msc. Christian Troya Zambrano, Msc. Nelson Ramírez y Msc. Odette Martínez Pérez ya que con sus enseñanzas adquirí nuevos conocimientos que me ayudarán profesionalmente a desenvolverme en el ámbito laboral. Finalmente, agradezco a mi familia que ha estado en este proceso fundamental de mi vida.

RESUMEN

A continuación, se presenta un estudio de la factibilidad para la creación de un emprendimiento, la cual ofrecerá servicios belleza de manos y pies para la ciudad de Guayaquil.

Se describe que hay una gran demanda para los servicios de belleza, en el contexto de la ciudad de Guayaquil y que con facilidad cada sector consta por lo menos con dos locales que ofrecen servicios de belleza, pero muchas veces estos no satisfacen las necesidades de las mujeres específicamente. Por lo que, se mostrará un plan de negocios efectivo para el éxito del proyecto, junto con variables internas y externas que influyan en el mismo, controladas con un análisis de riesgo.

Se presentará estrategias de marketing que ayudarán a posicionar a mediano plazo la marca de forma segura, para mantener en la mente del consumidor el uso del producto, concluyéndose con un estudio financiero.

ABSTRACT

The following is a feasibility study for the creation of an enterprise, which will offer hand and foot beauty services for the city of Guayaquil.

It is described that there is a great demand for beauty services in the context of the city of Guayaquil and that easily each sector has at least two stores that offer beauty services, but often these do not meet the needs of women specifically. Therefore, an effective business plan for the success of the project will be shown, along with internal and external variables that influence it, controlled with a risk analysis.

Marketing strategies will be presented that will help to position the brand in the medium term in a safe way, to keep in the consumer's mind the use of the product, concluding with a financial study.

Contenido

DEDICATORIA.....	VII
AGRADECIMIENTO.....	VIII
RESUMEN	IX
Introducción.....	1
Capítulo I	2
1.1 Ubicación de la Problemática.	2
1.2 Descripción y formulación del Problema.....	2
1.3 Delimitación del Problema.	2
1.4 Justificación.	3
1.5 Objetivos de la Investigación.	4
1.5.1 Objetivo General.....	4
1.5.2 Objetivos específicos.....	4
1.6 Hipótesis:	4
1.7 MARCO REFERENCIAL	5
1.7.1 Marco Teórico.....	5
1.7.1.1 Antecedentes de investigación	5
Capítulo 2	12
2.1. Marco Metodológico.....	12
2.1.1. Método de Investigación.....	12
2.1.2. Modalidad de investigación.....	12
2.1.3. Tipo de Investigación.....	12

2.1.4 Variables.....	13
2.1.5. Población y Muestra	13
2.1.5.1. Población.....	13
2.1.5.2. Muestra.....	14
2.1.5.3. Técnicas de recolección de datos.....	14
2.1.5.4. Encuesta.....	14
2.1.5.4. Entrevista.....	19
2.1.5.5. Análisis estadístico.	22
2.1.5.6. Propuesta Plan de Negocio.	22
Capítulo 3	34
3.1. Análisis de los resultados.....	34
Conclusiones.....	35
Recomendaciones.....	36
Bibliografía	37
Anexo	39

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Gastos preoperativos.....	23
Tabla 2 Investigación de mercado.....	23
Tabla 3 Selección del proveedor	24
Tabla 4 Plan de inversión.....	25
Tabla 5 . Costos fijos mensuales.....	25
Tabla 6 Análisis de sueldo	26
Tabla 7 Costo de producto unitario de uñas acrílicas.....	26
Tabla 8 Costo de servicios del producto de uñas de gel.	26
Tabla 9 Costo de producto de uñas encapsuladas.....	27
Tabla 10 Costo de servicio de profilaxis podal	27
Tabla 11 Costo de servicios de tratamientos de hongos.	27
Tabla 12 Costo de servicio de uñas encarnadas	28
Tabla 13 Costo de servicio.....	28
Tabla 14 Plan de financiamiento.....	29
Tabla 15. Plan de financiamiento.....	29
Tabla 16 Tabla de amortización francesa.	29
Tabla 17 Proyección de ingresos	30

Tabla 18 Punto de equilibrio	30
Tabla 19 Balance General Inicial	31
Tabla 20 Estado de Situación Financiera.....	31
Tabla 21 Estado de Pérdida y Ganancia.	32
Tabla 22 Flujo de caja.....	33
Tabla 23 Evaluación financiera.....	33

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 ¿Con que frecuencia sueles hacerte la manicure / pedicure?	15
Ilustración 2 ¿Qué tipo de servicios te gustaría encontrar en un local de uñas?	15
Ilustración 3 ¿Qué aspectos consideras más importantes al elegir un local de uñas?	16
Ilustración 4 ¿Estarías dispuesto a pagar un poco más por un servicio exclusivo o de lujo?	16
Ilustración 5 Te gustaría que el local de uñas acrílicas ofrezca servicios adicionales como:	17
Ilustración 6 ¿Qué tipos de cuidados posteriormente a la aplicación de uñas acrílicas considerarías importantes?	17
Ilustración 7 ¿Qué beneficio a tu salud traería asistir a este tipo de local?	18
Ilustración 8 ¿Cómo te sientes en lo personal cuando asistes a este tipo de local?	18

Introducción.

La salud de las manos y los pies es de gran importancia debido a que desempeñan un papel fundamental en nuestras actividades del diario vivir, así como los pies son nuestra principal forma de transporte y nos permiten desplazarnos de un lugar a otro. Si experimentamos problemas de salud en los pies, como dolor, deformidades o lesiones, nuestra movilidad puede verse seriamente comprometida (Burbano, 2014).

Tanto las manos como los pies son ricos en terminaciones nerviosas, lo que nos permite sentir y percibir el mundo que nos rodea. Una buena salud en estas áreas nos permite disfrutar de experiencias táctiles y sensoriales (Burbano, 2014).

En la actualidad para la ciudad de Guayaquil, existe una gran demanda para los servicios de belleza, ya que se puede observar con facilidad que cada sector consta por lo menos con dos locales que ofrecen servicios de belleza, pero muchas veces estos no satisfacen las necesidades de las mujeres. El servicio que se brinda no está acorde a los estándares de belleza que la población de mujeres quiere conseguir. La falta de implementos, accesorios, tratamientos y sobre todo atención ha hecho que no se pueda tener alternativas para una atención integral que pueda incluir los servicios de manos y pies (Acero y Arenas, 2018).

Ante lo descrito se entiende que es necesario que las personas que van a emprender con negocios de belleza tengan clara la idea de cada uno de los componentes que intervienen para satisfacer al cliente y también para poder generar un beneficio económico (Acero y Arenas, 2018). Para brindar servicios de calidad y tener un negocio rentable, eficiente y socialmente responsable es importante partir de una proyección adecuada, según Baque y Viteri (2020), los objetivos y toda la serie de acciones que se deben dar para poder alcanzarlos, en el mismo se describe los productos, servicios y la forma de generar ingresos.

En resumen, a lo expuesto se busca establecer un proyecto de spa de uñas acrílicas, el mismo que fomentará el crecimiento económico y social, para muchas mujeres de la sociedad, brindando servicios de calidad, satisfaciendo a los clientes y sus necesidades, generando confianza a muchas mujeres, promoviendo un cambio positivo a nuestra sociedad.

Capítulo I

1.1 Ubicación de la Problemática.

Km 6 ½ Vía Daule Prosperina calle 5ta al norte de la ciudad de Guayaquil

1.2 Descripción y formulación del Problema.

¿Cómo incide la existencia de un plan de negocio en el desarrollo eficiente del emprendimiento de una empresa de salud y belleza en Guayaquil 2023?

1.3 Delimitación del Problema.

En la provincia del Guayas, Guayaquil, en la parroquia Tarqui, Km 6 ½ Vía a Daule (Prosperina), no existe un establecimiento adecuado que brinde servicios de belleza que vayan acorde a las necesidades de las mujeres del sector, que siempre buscan estar con las tendencias de cuidado de manos y pies. Lastimosamente los escenarios no tienen productos de calidad que no necesariamente sea costosos, se puede decir que no se ha realizado un estudio de las características de los productos.

Otra problemática que se suma es la pobre o limitada atención, ya que no se contrata a personas que puedan realizar cada uno de los servicios que se ofrece, con la finalidad de abaratar costos al negocio, las personas que administran estos locales contratan a personas con conocimientos empíricos o simplemente no prima la experiencia al momento de seleccionar a quienes darán atención al cliente.

Finalmente se indica que de los locales de belleza del sector no hay atención referente a la podología, no ha existido interés por incursionar en la salud, higiene y confort de los pies.

Se ha identificado la necesidad de ofrecer servicios del cuidado de uñas a la población local y potenciales clientes, debido a la falta de establecimientos que cuenten con este servicio, que no solo aportará embellecimiento y cuidado personal.

Este proyecto tendrá como beneficio para la sociedad brindar un servicio que rebasa la parte estética para ocuparse de la salud de manos y pies, con el servicio que presta y la capacitación para mujeres y hombres con el fin que comprendan la necesidad de la higiene y cuidado en sus manos y pies.

Además, se tomará en cuenta factores demográficos, socio económicos y culturales típicos de la región, en este sector las viviendas son de material mixto y la economía no es estable debido a que hay carencia de oportunidades laborales y es difícil iniciar un emprendimiento debido a los problemas de violencia y robo en el sector, por ello resultara una fuente de empleo para las diferentes mujeres y un ejemplo inspirador de un emprendimiento eficiente.

1.4 Justificación.

La investigación se realiza para dar solución a la problemática de no contar con un establecimiento adecuado en el contexto de estudio que brinde un servicio óptimo para el cuidado de la mujer, esto se ha dado porque las personas que administran los locales no han iniciado con un plan de negocios para el emprendimiento en salud y belleza.

La industria del cuidado de la mujer ha tenido un crecimiento notorio en los últimos años y en los establecimientos de spa de uñas se ha visto una alta demanda, más personas buscan estos servicios para verse y sentirse bien, subiendo su autoestima y confianza en sí mismas. Por lo tanto, un spa de uñas tiene la oportunidad de generar recursos económicos y capitalizar esta tendencia debido a su creciente demanda.

La aplicación de uñas acrílicas requiere de habilidades, destrezas y conocimientos especializados, para cumplir con los estándares que los clientes necesitan, lo que crea una barrera para posibles competidores, además podrá ofrecer un servicio extra como un especialista en Podología que ayudara a personas con enfermedades en sus pies y manos y que complete el servicio para atraer a potenciales clientes.

Tener una capacitación constante al personal ayudara a tener un mejor servicio, implementando estándares de calidad y seguridad. Estableciendo un método de trabajo organizado y sólido, demostrando eficacia y eficiencia al satisfacer sus necesidades, dándole éxito a largo plazo al negocio.

Al ofrecer u servicio de calidad, promueve la confianza y seguridad al cliente, subiendo su autoestima. También genera un fortalecimiento a la economía promoviendo capacitaciones a mujeres de la localidad, generando profesionales y oportunidades de empleo en la zona.

La demanda de servicios y personas insatisfechas en este campo, genera un mercado objetivo estable. Por lo que un estudio de mercado y un plan financiero sólido, como un buen presupuesto detallado será una parte fundamental para la viabilidad económica del proyecto. La capacidad de atraer y retener clientes, así como gestionar eficientemente los costos operativos son una pieza fundamental para el éxito de estos emprendimientos.

Con base a los párrafos descritos se puede mencionar que para tener beneficios deben tener una estructura que destine los recursos para que se pueda dar cumplimiento a cada uno de los servicios para satisfacción del cliente. Los factores que siempre se deben tener en cuenta van a estar enfocados en el producto, estrategia, dirección, finanzas y financiación.

1.5 Objetivos de la Investigación.

1.5.1 Objetivo General.

Desarrollar un plan de negocio a para la creación de una empresa de salud y belleza a partir de herramientas teóricas y un diagnóstico del estudio actual del mercado en la parroquia Tarqui -Prosperina, que tributen a la eficiencia del negocio del mismo.

1.5.2 Objetivos específicos.

- Fundamentar los referentes teóricos que sustenten el plan de negocios para el emprendimiento de una empresa de servicio salud y belleza de manos y pies.
- Diagnosticar los elementos necesarios para la elaboración de un plan de negocio para el emprendimiento de una empresa de servicio salud y belleza de manos y pies.
- Diseñar un plan de negocios para el emprendimiento exitoso de una empresa de servicio salud y belleza de manos y pies.

1.6 Hipótesis:

La elaboración de un plan de negocios a partir de un adecuado diagnostico en la parroquia Tarqui- Prosperina me permitirá emprender eficientemente en una empresa de salud y belleza para manos y pies.

1.7 MARCO REFERENCIAL

1.7.1 Marco Teórico

1.7.1.1 Antecedentes de investigación

En los últimos años la temática de estudio ha sido abordada por muchos autores, ya que consideran que el plan de negocios es de mucha importancia para llevar a cabo un emprendimiento, a continuación, se procede a exponer estudios en diferentes contextos: La investigación de Tarupi (2022), concluye que la creación de nuevos negocios con una cultura sostenible fomenta el desarrollo de la sostenibilidad desde una perspectiva social, académica e investigativa. Se identifican las variables que provocan cambios en el comportamiento social y se establece una conexión entre la sostenibilidad de las empresas y el cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible.

La percepción que tienen los emprendedores en la actualidad se basa primordialmente en los planes analizados, basados en las necesidades de innovación e intervención para poder lograr así un emprendimiento que sea sostenible en su gestión. De lo detallado anteriormente resalta la importancia de tener presente los desafíos ambientales teniendo en cuenta el entorno económico y social para que se direccionen con los objetivos de desarrollo sostenible.

Para Izquierdo y Baque (2021), hoy en día las universidades están cumpliendo con sus respectivas obligaciones que corresponde a los compromisos adquiridos en dar apoyo a la sociedad, esto se da mediante el impulso de emprendimientos, teniendo como prioridad lograr generar un correcto empoderamiento en la gestión de los mismos mediante el uso de herramientas administrativas como lo son los planes de negocios, los cuales están elaborados con la finalidad de mejorar la producción y capacidad de los diferentes actores que intervienen en el proceso productivo en las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

Según Peña (2017), el plan de negocios es una forma de describir con claridad las características que el negocio tendrá en el futuro y refleja la visión que tiene el emprendedor del negocio. El plan de negocios incluye una descripción del proyecto y una evaluación de su atractivo económico, lo que lo distingue de una evaluación de proyecto.

Velasco (2017) afirma que un plan de negocio es una herramienta para pensar y trabajar que sirve como punto de partida para el crecimiento de una empresa. Una persona emprendedora lo realiza por escrito y en él plasma sus ideas, el método de llevarlas a cabo y los objetivos que alcanzar. Es redactar los pensamientos que tiene en la mente con método y orden. El plan de negocios es una herramienta para evaluar la calidad del negocio en sí.

Un plan de negocios ayuda a que el futuro de su empresa sea lo más parecido a lo que desea y no a lo que el destino le depara (Peña, 2017).

Así mismo, Peña (2017), determina cuáles son las oportunidades de negocio más prometedoras para la empresa:

- Identifica los mercados de interés.
- Participa en los mercados.
- Sustenta las bases de los bienes o servicios que se ofertarán.
- Señala normas y planes a seguir.
- Constituye una base para la planificación.
- Fortifica el manejo adecuado de los recursos.
- Ayuda a asignar eficientemente las tareas.
- Favorece el control y la recolección de los resultados.
- Agilita el avance hacia las metas más importantes.
- Direcciona a los miembros de la organización hacia la reducción de costos y aumento de beneficios.

Stutely (p.12) indica la siguiente metodología para la formulación de un plan de negocio:

- Define lo que hace el negocio.
- Define el estado en el que opera su negocio actualmente
- Define el mercado externo, la competencia y su posición en el mercado.
- Se establecen los objetivos para el período de tiempo que cubre el

plan.

- Se desarrolla un plan para lograr los objetivos.
- Se describen los riesgos y las oportunidades del negocio.
- Se desarrolla una estrategia para reducir los riesgos y aprovecharlos.
- Se depuran las estrategias hasta que se pueden realizar tareas.
- Proyectar los gastos y los ingresos, y crear una estrategia
- El plan debe ser documentado con precisión.
- Es claro, utiliza términos precisos y no deja ideas abiertas. También es breve, generalmente no más de treinta páginas.
- Está estructurado de manera que sea fácil de leer.
- Tiene una presentación impecable.

La estructura general de un plan de negocios podría ser la siguiente:

El resumen ejecutivo: debe proporcionar al lector todas las partes pertinentes, no más de tres páginas, y debe dar una visión general del proyecto e incluir los datos clave.

Descripción del producto o servicio: el plan de negocio debe comenzar identificando la necesidad a cubrir y una propuesta de solución.

Los inversores prefieren a los miembros del equipo directivo que sean personas con experiencia en el negocio y se interesan por el compromiso de cada miembro del equipo en el desarrollo del proyecto.

Análisis del mercado: Debe identificar el mercado, dimensionarlo, segmentarlo, dimensionarlo geográficamente y analizar la competencia para encontrar nuevos competidores, no solo competidores directos sino también sustitutos y complementarios.

Plan de marketing: Establecer estrategias basadas en las cuatro P, buscando siempre satisfacer las necesidades de los clientes y estar aún mejor por encima de ellas.

El sistema de negocios describe los pasos, el proceso y los componentes necesarios para fabricar un producto u ofrecer un servicio. La planificación de personal, los componentes de gestión, el desarrollo y la cultura organizacional están todos incluidos.

Cronograma: consiste en la asignación de las tareas a realizar con su respectivo tiempo en que se deben ejecutar.

Análisis DOFA: Es un análisis interno (Fortalezas - Debilidades) y externo (Oportunidades – Amenazas), el cual sirve para elaborar diversas estrategias para transformar las debilidades en fortalezas y las amenazas en oportunidades.

Financiamiento: Consiste en la cantidad económica necesaria para la realización o ejecución de algún proyecto o negocio, este puede darse de tres formas. Financiamiento propio, donde el capital pertenece a quien va a ejecutar un proyecto o negocio. Financiamiento externo, cuando el capital proviene de una institución financiera. Financiamiento Mixto, cuando el capital está conformado por las dos opciones anteriores.

Puede utilizar los flujos de caja descontados para incluir una valoración inicial de la empresa. Si se desea obtener capital de riesgo, es necesario ofrecer a los inversores opciones de "salida".

En este sentido, la realización de un plan de negocio adecuado para un emprendimiento pueda despegar y posesionarse como empresa y ser competitivo.

Clavijo (2022), señala que la ventaja competitiva es una cualidad que poseen las organizaciones para elaborar u optimizar su producción y crecimiento dentro de un mercado. Claro está que esta definición contiene aspectos tales como una mejora en la reducción de costos y un aumento en la rentabilidad al momento de comercializarlos.

Parrales (2018), señala que cualquier persona que tenga un emprendimiento, cuando desarrolla nuevas estrategias de producción basadas en la optimización de los recursos, obtendrá un motor que mueva su entorno económico hacia el éxito. El autor también añade que se debe cubrir la demanda que poseen los consumidores.

El término "emprendimiento", según Business School (2018), se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional para lograr un objetivo u meta. También se refiere a la persona que inicia una nueva empresa o proyecto. Posteriormente, este término se aplicó a empresarios que fueron innovadores o agregaron valor a un producto o proceso ya existente, lo que ha llevado al concepto actual de emprendimiento. De acuerdo a Romero (2018), la empresa es el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela.

Fontalvo y Gómez (2018), aseguran que la productividad es una interrelación entre el VT (volumen total) y la MP (materia prima) necesaria para alcanzar una producción óptima. Según Medina (2010) la forma de como se usen los factores de producción definirá la manera en que se satisfagan las necesidades de la sociedad. Adicional a ellos, añade que la competitividad es la clave esencial que tienen las empresas para tener un elevado estándar de productividad.

No obstante, un plan de negocios debe tener en cuenta la eficiencia, que es un término utilizado para medir el rendimiento o desempeño de las instituciones y hace referencia a la efectiva utilización de los recursos por parte de los agentes económicos. Además, Farrell (1957) propone una idea de eficiencia basada en el comportamiento optimizador. Según la primera definición, una institución será eficiente si maximiza su producción dada una cantidad de recursos disponibles. En la segunda forma, una institución es eficiente cuando puede reducir sus recursos sin disminuir la producción.

La eficiencia desde una mirada empresarial es sinónimo de una productividad próspera para la empresa. Es decir, el uso mínimo de recursos para conseguir óptimos resultados. Para su medición se tiene en cuenta el tiempo, la calidad del producto, el esfuerzo para realizarlo y el capital. Por ende, una organización mientras más eficiente sea, llegará a tener una economía en escala. La eficiencia al ser una medida objetiva es un indicador analítico de los resultados obtenidos.

En el proceso productivo cuando los ingresos son inferiores a la cantidad invertida, se está generando una ineficiencia que debe ser corregida al corto plazo. Por otra parte, si los ingresos son superiores a la cantidad invertida, existirá

una eficiencia en la producción. Por tal motivo es necesario medir la eficiencia de un emprendimiento o negocio (Guachamin et al., 2022).

1.8 Marco legal

1.8.1 Ley Orgánica de emprendimiento e innovación

Capítulo I

Disposiciones fundamentales

Artículo 1.- Objeto y ámbito. - La presente Ley tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor.

El ámbito de esta ley se circunscribe a todas las actividades de carácter público o privado, vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal.

Artículo 2.- Objetivos de la ley. - Son objetivos de esta Ley los siguientes:

- a) Crear un marco interinstitucional que permita definir una política de Estado que fomente el desarrollo del emprendimiento y la innovación;
- b) Facilitar la creación, operación y liquidación de emprendimientos;
- c) Fomentar la eficiencia y competitividad de emprendedores;
- d) Promover políticas públicas para el desarrollo de programas de soporte técnico, financiero y administrativo para emprendedores;
- e) Fortalecer la interacción y sinergia entre el sistema educativo y actores públicos, privados, de economía mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal del sistema productivo nacional; y,
- f) Impulsar la innovación en el desarrollo productivo.

Artículo 4.- Principios. - Son principios de esta Ley los siguientes:

- 1. Articulación. - Es la sinergia entre actores públicos, privados, mixtos y de la economía popular y solidaria, con la academia, para el desarrollo del ecosistema emprendedor e innovador.
- 2. Desarrollo económico. - Favorecer el desarrollo económico a partir del emprendimiento y la innovación, de manera justa, democrática, productiva, solidaria y sostenible, basado en la generación de riqueza, trabajo digno y estable.
- 3. Celeridad. - Los trámites y procedimientos se deben ejecutar de forma eficiente con calidad y en el menor tiempo posible.
- 4. Transparencia. - Garantizar el derecho a acceder a las fuentes de información pública.
- 5. Formación integral. - En aspectos y valores como: desarrollo del ser

humano, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad, estímulo a la investigación y aprendizaje permanente.

Artículo 5.- Obligaciones del Estado. - Son obligaciones del Estado para garantizar el desarrollo del emprendimiento y la innovación, las siguientes:

1. Apoyar al emprendimiento mediante políticas públicas apropiadas, que permitan crear un ecosistema favorable;
2. Simplificar trámites para la creación, operación y cierre de empresas, en todos los niveles de gobierno; y,
3. Asignar los recursos necesarios para implementar las políticas públicas que se emitan en aplicación de esta Ley.

Capítulo 2

2.1. Marco Metodológico.

2.1.1. Método de Investigación.

La presente investigación se realizó de forma Mixta, es decir, aquella que utiliza tanto investigación cuantitativa como cualitativa tomando así una visión holística gracias al análisis de datos estadísticos con perspectivas contextualizadas a un nivel más profundo (Peña, Pirela y Morillo, 2007).

2.1.2. Modalidad de investigación.

En cualquiera de sus campos disciplinarios, la investigación está relacionada con diversas formas de razonamiento. Esto se refiere al tipo de estudio que se llevará a cabo para recopilar las bases de la investigación.

Debido a esto, el estudio actual se llevó a cabo de manera no experimental. Un tipo de investigación que no extrae conclusiones finales ni datos de trabajo utilizando una serie de acciones y reacciones repetibles en un entorno controlado para obtener resultados interpretables. Esto no implica que la investigación deje de ser seria, documentada y rigurosa en sus métodos (Peña, Pirela y Morillo, 2007).

Por lo tanto, en este tipo de investigación, no se realiza una manipulación deliberada de las variables que se buscan interpretar. En cambio, se limita a observar los fenómenos relevantes en su entorno natural, para luego describirlos y analizarlos sin necesidad de reproducirlos en un entorno controlado.

2.1.3. Tipo de Investigación.

La clasificación más común de las investigaciones es la que busca ubicarse en el tiempo (según dimensión cronológica) y distingue entre la investigación histórica, descriptiva y futura (Zorrilla, 1993).

Por lo tanto, la investigación actual se realizó de manera descriptiva y explicativa porque se centra en realidades reales y su característica fundamental es proporcionar una interpretación precisa. Esto podría incluir algunos de los siguientes tipos de estudios: Las encuestas, los casos, los exploratorios, los causales, el desarrollo, los predictivos, los conjuntos y la correlación son todos ejemplos de técnicas de investigación (Zorrilla, 1993).

Además, los estudios descriptivos tienen como objetivo crear una imagen o representación precisa (descripción) del fenómeno estudiado a partir de sus rasgos. En este caso, medir es lo mismo que describir. Utilizan variables o ideas para describir las características cruciales de las comunidades, personas, grupos o fenómenos en cuestión (Zorrilla, 1993).

El énfasis está en el estudio independiente de cada característica; sin embargo, es posible que se integren las mediciones de dos o más características para determinar cómo es o cómo se manifiesta el fenómeno. Sin embargo, no se busca establecer la forma en que se relacionan estas características. Los resultados pueden usarse para predecir en algunos casos (Zorrilla, 1993).

2.1.4 Variables.

Variable Independiente:

Plan de negocio

Variable Dependiente

Eficiencia

2.1.5. Población y Muestra

2.1.5.1. Población.

Aplicable a trabajos de titulación que involucran variables relacionadas con grupos de seres vivos involucrados en la recolección de datos; en este caso, el investigador deberá definir su tamaño y distribución en un espacio geográfico (Zita, 2018). Cada individuo asociado conforma una población porque comparten algunas características. Además, se puede categorizar según la cantidad de personas que la siguen:

La población finita es aquella que se puede medir y estudiar con mayor facilidad. Por ejemplo, la cantidad de personas en un gimnasio; b) Población infinita: son poblaciones enormes donde es difícil contar a sus integrantes, por lo que suele tomarse en cuenta solo una parte de ellas a la hora de realizar un estudio, seleccionando así una muestra; c) Población real: son grupos de integrantes tangibles; y d) Población hipotética: son poblaciones posibles que pueden ser estudiadas ante una situación hipotética (Zita, 2018).

2.1.5.2. Muestra

Cuando no se pueda trabajar con la población, debe indicar la técnica de muestreo, el tamaño (utilizar fórmula) y las características de la población. Debido a que se puede contabilizar fácilmente, se utiliza para estudiar a la población de una forma más factible (Zita, 2018).

Se suelen tomar muestras para investigar el comportamiento, las propiedades o los gustos de una población en particular. Al ser utilizado correctamente, el muestreo es una herramienta de investigación que permite llegar a conclusiones precisas y evitar resultados sesgados. Las principales ventajas del uso de muestras son la reducción de costos, ya que se reducen los elementos han investigar y se puede realizar en un tiempo más corto (Zita, 2018).

Por lo que, se escogieron un total de 50 personas para ser encuestadas. Así mismo, para la realización de las entrevistas para el presente trabajo se eligió un total de 5 personas que hayan trabajado o estén brindado dicho servicio.

2.1.5.3. Técnicas de recolección de datos.

Se utilizarán cuestionarios (encuestas) para abordar variables y vertientes cualitativas y cuantitativas en la investigación, y los datos se analizarán para determinar los factores que ayudarán a lograr los objetivos. Además, se analizarán los resultados obtenidos para llegar a conclusiones rápidas y garantizar que se cumplan los objetivos.

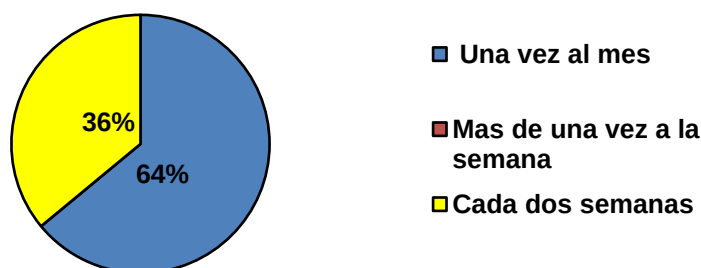
2.1.5.4. Encuesta.

López y Fachelli (2015), dan a conocer que la entrevista es considerada en un principio como una técnica de recolección de datos mediante la interrogación de individuos con el propósito de obtener medidas sistemáticas sobre conceptos derivados de una problemática de investigación previamente establecida, estos datos son recopilados a través de un cuestionario, que es el instrumento de medición, y se administran de manera protocolaria mediante una entrevista a una población o muestra amplia de sujetos, caracterizada por preservar el anonimato del entrevistado.

Con la encuesta se puede identificar nuevas oportunidades de negocio o segmentos de mercado, junto con una mejor medición de la percepción de la marca entre los clientes y el público en general, lo que te permitirá entender cómo se percibe el negocio, para ver si debe haber alguna mejora. Con lo antes mencionado, el presente estudio realizó un Test de Satisfacción de Servicio de uñas acrílicas a personas que frecuentemente utilizaban el servicio (Anexos). Así mismo, se hicieron encuestas a personal calificado que brinda sus servicios específicamente en el servicio mencionado.

Los resultados de las encuestas se muestran a continuación:

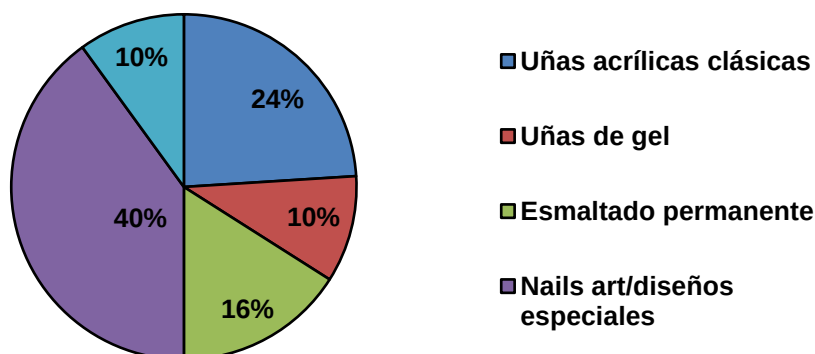
Ilustración 1 ¿Con que frecuencia sueles hacerte la manicure / pedicure?



Nota: Elaborado por la autora

La encuesta de satisfacción arrojó que el 64% de los encuestados prefiere ir una vez al mes a realizarse los tratamientos (uñas y pies) de belleza que ofrecen los spas que frecuentan o que están acostumbrados a ir.

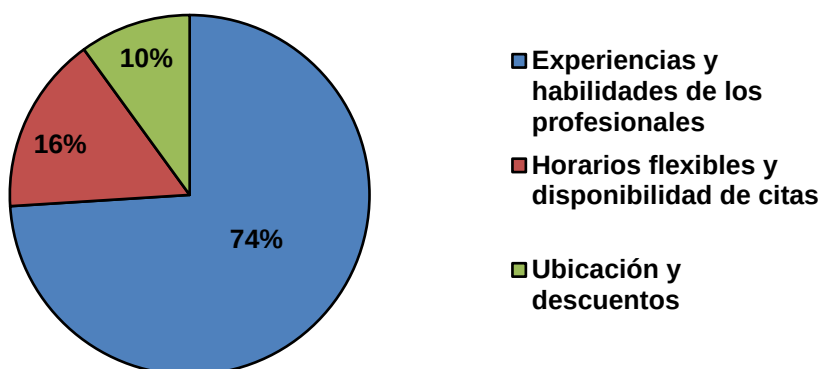
Ilustración 2 ¿Qué tipo de servicios te gustaría encontrar en un local de uñas?



Nota: Elaborado por la autora

Los encuestados prefieren diseños en sus uñas (40%) ya que se encuentra en auge actualmente. Así mismo, no dejan atrás lo clásico, pero bien realizado por las expertas (24%) a diferencia de las uñas de gel (10%).

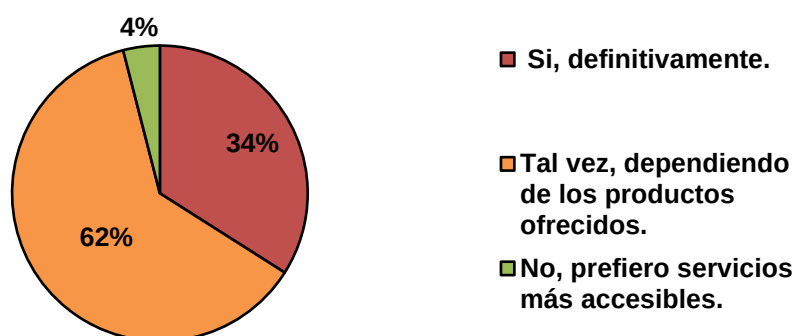
Ilustración 3 ¿Qué aspectos consideras más importantes al elegir un local de uñas?



Nota: Elaborado por la autora.

Las personas encuestadas sin lugar a dudas en su mayoría se motivan por locales dónde los profesionales tengan experiencia y habilidades en el trabajo de uñas y pies (74%). Aunque, existieron encuestados que eligieron horarios flexibles y disponibilidad de las citas (16%), debido posiblemente a la falta de tiempo u horarios de trabajo de los mismos y deciden aquello por encima de la ubicación y los descuentos que ciertos negocios (spas) ofrecen (10%).

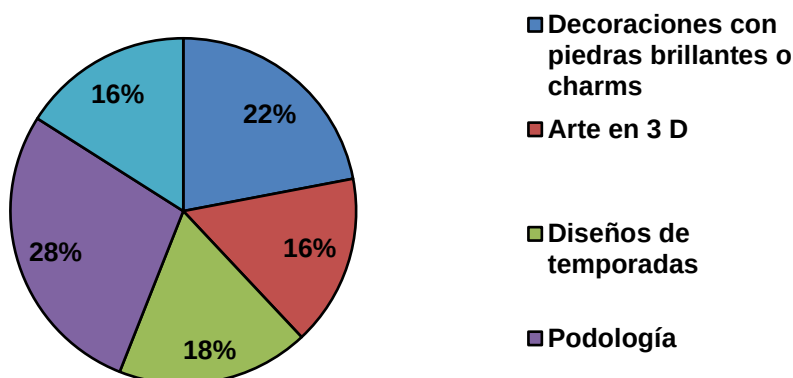
Ilustración 4 ¿Estarías dispuesto a pagar un poco más por un servicio exclusivo o de lujo?



Nota: Elaborado por la autora.

Los encuestados destacan que eligen pagar un poco más dependiendo de los productos que ofrecen los negocios o spas (62%) en cuanto a exclusividad, sin embargo, otro grupo se decide por pagar por el mismo servicio definitivamente (34%).

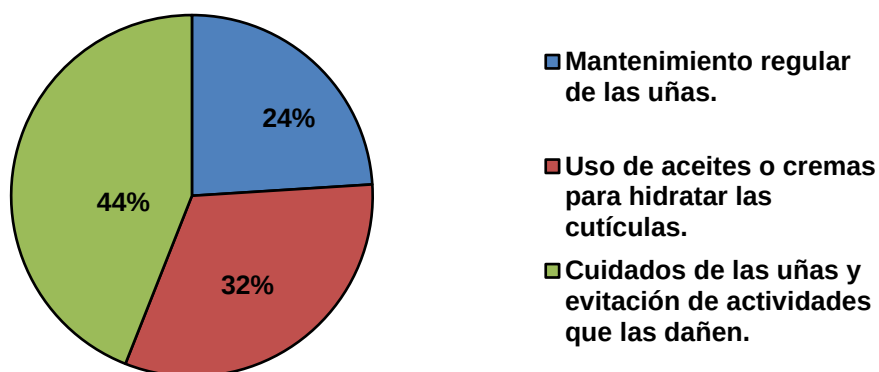
Ilustración 5 Te gustaría que el local de uñas acrílicas ofrezca servicios adicionales como:



Nota: Elaborado por la autora.

Los encuestados en un 28% desean que aparte del tratamiento de uñas exista la podología para el mantenimiento y salud de sus manos y pies. Por otro lado, el 22% busca que aquellos spas manejen decoraciones exclusivas y el 18 % según la moda actual (decoraciones de temporada).

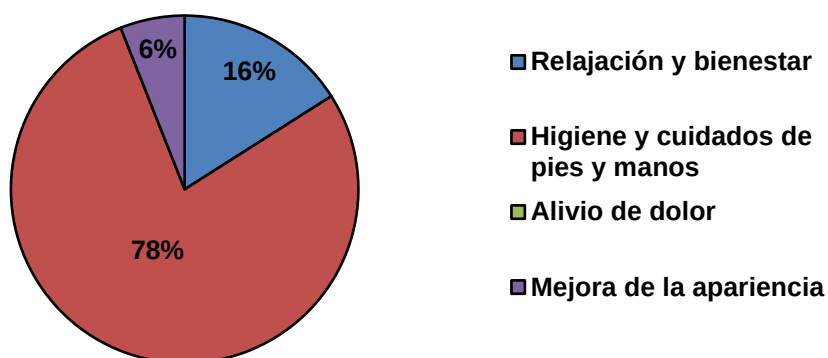
Ilustración 6 ¿Qué tipos de cuidados posteriormente a la aplicación de uñas acrílicas considerarías importantes?



Nota: Elaborado por la autora.

Los encuestados después de su tratamiento desean que se realicen los cuidados necesarios para sus uñas y a su vez buscan que los profesionales les den sugerencias y tips para su mantenimiento posterior (44%). Así también el 32% menciona que es necesario que posterior al tratamiento usen aceites y/o cremas para sus cutículas que debido al uso de materiales cortantes o afilados infligen daño durante el desarrollo de su tratamiento de uñas de manos y pies.

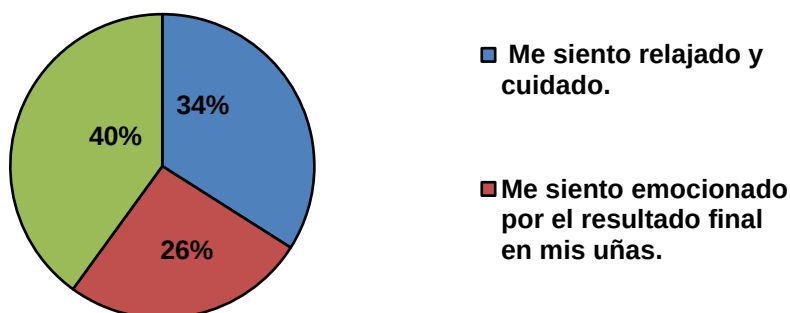
Ilustración 7 ¿Qué beneficio a tu salud traería asistir a este tipo de local?



Nota: Elaborado por la autora.

La mayoría de encuestados (78%) mencionan que llegan a estos locales (spas) para la higiene de sus manos y pies (uñas) necesarios para la salud de los mismos, aunque el 16% asiste para la relajación y bienestar de ellos y el 6% para mejorar la apariencia de sus manos y pies.

Ilustración 8 ¿Cómo te sientes en lo personal cuando asistes a este tipo de local?



Nota: Elaborado por la autora.

Los encuestados en un 40% menciona que existe satisfacción porque cuidan de su bienestar y salud personal al asistir a estos locales especializados en manos y pies, aunque el 34% asiste por relajación y cuidado de sus uñas sin dejar atrás al 26% que acude emocionado porque ya tiene conocimiento del resultado final de sus uñas tanto en sus manos como en sus pies.

2.1.5.4. Entrevista.

La entrevista se define como un diálogo estructurado destinado a obtener, recuperar y registrar las experiencias de vida almacenadas en la memoria de las personas. Se trata de una forma de interacción en la que el entrevistador hace preguntas sobre una variedad de eventos y situaciones mientras los entrevistados comparten sus historias (Benadiba y Plotinsky, 2005).

A través de la entrevista, hay oportunidades de obtener testimonios y vivencias de las personas relacionadas con el tema del proyecto, lo que agrega riqueza a la investigación al incorporar perspectivas y voces genuinas, con una mayor trayectoria y experiencias profesionales que me presentaran propuestas de cómo realizar el emprendimiento de forma más efectiva y como hacer un plan de negocio (Benadiba y Plotinsky, 2005).

Con lo anteriormente mencionado, se escogieron las mejores respuestas de las personas entrevistadas ya que fueron elegidas a criterio personal y profesional de la autora y, sobre todo, porque dan mayor énfasis para el cumplimiento de los objetivos del presente estudio:

1. ¿Cómo seleccionaste la ubicación para tu local? ¿Qué factores tomó en cuenta?

Para seleccionar la ubicación cantidad de posibles clientes y la facilidad de movimiento vehicular del sector y los factores, como: Seguridad del sector, Clase socioeconómica y Competencia.

2. ¿Cuántas personas tiene contratado o trabaja solo/a?

Se empieza trabajando solo/a para mantener los costos bajos. Conforme el negocio creció, contrataron uno a dos técnicos/as de uñas y recepcionista. Mantener un equipo pequeño pero eficiente ha sido clave para brindar un servicio personalizado.

3. ¿Cuáles serían los factores clave para tener éxito en este tipo de negocio?

La calidad de los servicios es primordial. Se deben de capacitar constantemente al personal en las últimas técnicas y tendencias. Además, la higiene, la atención al cliente y la creación de una experiencia relajante son esenciales para mantener la satisfacción y la fidelidad del cliente.

4. ¿Cómo mantenerse actualizado en las últimas tendencias de uñas?

Para estar al día con las últimas tendencias en uñas, es esencial seguir estos pasos:

- Asistir a ferias y convenciones de la industria de belleza y uñas.
- Suscribirse a revistas y blogs especializados en manicura y belleza.
- Seguir a influencers y expertos en redes sociales para obtener ideas frescas

5. ¿Qué recomendaciones tienen para establecer una relación duradera y satisfactoria con los clientes?

Establecer una relación sólida con los clientes implica:

- Conocer sus preferencias y recordar detalles importantes en cada visita.
- Mantener contacto a través de boletines informativos y redes sociales.
- Tratar a cada cliente con amabilidad y cortesía, creando una experiencia positiva.
- Escuchar activamente sus comentarios y sugerencias para mejorar constantemente.

6. ¿Qué estrategias han funcionado para aumentar la rentabilidad en este tipo de negocio?

Algunas estrategias efectivas para aumentar la rentabilidad son:

- Establecer precios estratégicos basados en la competencia y el valor percibido.
- Fomentar la venta cruzada recomendando servicios relacionados

durante la visita.

-Ofrecer membresías mensuales que incluyan descuentos exclusivos.

7. ¿Cuáles serían las principales regulaciones y requisitos legales que se deben cumplir al abrir un Spa de uñas?

Esto podría incluir obtener licencias sanitarias, cumplir con estándares de higiene para equipos y utensilios, y garantizar la capacitación adecuada en prácticas sanitarias para el personal. También puede ser necesario registrarse como negocio y cumplir con impuestos y regulaciones laborales correspondientes. Así también, carnet de artesanos, SRI y pago de diversas tasas entre ellas municipales, bomberos, etc.

8. ¿Qué estrategias se pueden implementar para aumentar la visibilidad y presencia del negocio en línea y en redes sociales?

Incrementar la presencia en línea implica mantener un perfil activo en diversas plataformas sociales. Publica contenido creativo y auténtico relacionado con el cuidado de uñas y manos. Ofrece promociones exclusivas para seguidores y aprovecha las opciones de geolocalización para llegar a tu público local. Finalmente, a través de las entrevistas realizadas a los profesionales expertos en el área es necesario destacar, que de acuerdo a sus opiniones el negocio de uñas (spa) debe ubicarse en lugares de fácil acceso para los clientes y de pertenencia socioeconómica para poder solventar el mismo y de los trabajadores contratados a pesar que inicialmente siempre se comienza trabajando solo.

Así mismo, el personal debe de capacitarse constantemente en las últimas técnicas a usarse y nuevas tendencias realizándolo mediante cursos, observando blogs, etc., De igual manera, se debe establecer precios estratégicos para la rentabilidad del negocio de acuerdo al bolsillo del cliente, así como conociendo los gustos, preferencias, amabilidad, cortesía y sugerencias de los mismos para que puedan regresar al lugar y adquieran satisfacción del servicio de uñas tanto de manos y pies. También, no olvidar mantener al día regulaciones y requisitos esenciales para el establecimiento y buen funcionamiento del local no sin antes estar a su vez a la vanguardia mediante plataformas sociales.

2.1.5.5. Análisis estadístico.

Se determinó la normalidad de los datos utilizando una prueba de Anderson-Darling y homocedasticidad mediante un test de Levene de los datos obtenidos a través de las encuestas.

Cabe indicar, que todos los datos fueron analizados usando el programa Minitab versión 19.0.

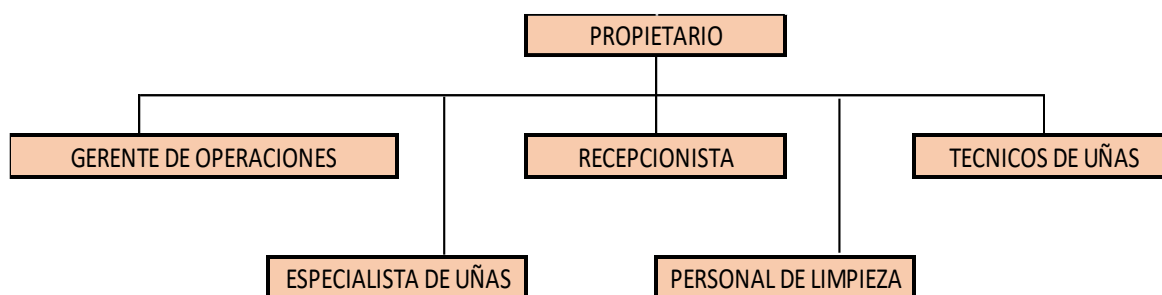
Finalmente, los análisis reportaron que no existen diferencias significativas ($p > 0.05$) entre la data analizada.

2.1.5.6. Propuesta Plan de Negocio.

Organigrama.

El organigrama de Lovely Nails está compuesta por el propietario y la gerencia que toma decisiones estratégicas y organizativas, posteriormente continua el técnico de uñas que brinda los servicios principales a los clientes. La recepcionista se encarga de la interacción con los clientes, y el personal de limpieza contribuye a mantener el local en un buen estado, dando limpieza y un ambiente agradable para los usuarios.

Ilustración 9 Organigrama Lovely Nails



Nota: Elaborado por la autora.

Para poner en marcha el local se necesita sacar permisos requeridos en la municipalidad de Guayaquil y estos se detallaron como costos preoperativos que incluyen permisos municipales y adecuación del local.

Tabla 1 Gastos preoperativos

GASTOS PREOPERATIVOS	COSTO
CONTRIBUCIÓN BOBEROS	\$ 47,38
TASA DE HABILITACION	\$ 35,04
PERMISO DE MUNICIPIO	\$ 2,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	\$ 38,00
ADECUACIÓN DEL LOCAL	\$ 800,00
TOTAL	\$ 922,42

Nota: Elaborado por la autora.

Investigación de Mercado.

Se llevó a cabo un análisis general de los precios de varios materiales y productos utilizados en el mercado, así como las variaciones en los precios entre varios proveedores. Utilizando esta información, podrá tomar decisiones sobre compras de suministro y ajustes de presupuesto.

Tabla 2 Investigación de mercado

INVESTIGACION DE MERCADOS				
CANTIDAD	MATERIALES DIRECTOS	DIPASO	IMPORTADORA NAILS BY MARITA	EL PELUQUERO
		PVP	PVP	PVP
	Pincel kolinsks # 8	\$ 38,50	\$ 25,00	\$ 35,60
	Pincel kolinsks # 4	\$ 38,50	\$ 25,00	\$ 35,60
	Papel para esculpir	\$ 14,40	\$ 8,00	\$ 15,20
	Monomero	\$ 15,80	\$ 9,00	\$ 16,30
	Cover pink	\$ 8,00	\$ 4,00	\$ 7,80
	Ringtones	\$ 1,10	\$ 2,00	\$ 1,00
	Cortador de cutículas	\$ 7,30	\$ 6,00	\$ 6,99
	Buffer	\$ 1,50	\$ 1,00	\$ 1,20
	Limas	\$ 1,20	\$ 0,50	\$ 1,00
	Nails pred desidratador	\$ 8,00	\$ 6,00	\$ 7,00
	Extrabond	\$ 5,50	\$ 4,95	\$ 6,00
	Uv finish gel	\$ 9,00	\$ 6,00	\$ 8,70
	Acrílico blanco	\$ 8,00	\$ 4,00	\$ 7,80
	Acrílico glitter	\$ 5,20	\$ 2,00	\$ 4,99
	Acrílico surtidos	\$ 4,00	\$ 2,50	\$ 5,00
	Gillotina profesional	\$ 4,50	\$ 3,00	\$ 4,00
	Pusher	\$ 2,50	\$ 2,00	\$ 2,50
	Resina	\$ 1,50	\$ 0,60	\$ 1,20
	Removedor	\$ 8,00	\$ 6,00	\$ 10,00
	Glam Nails	\$ 4,00	\$ 2,45	\$ 3,60
	Forma gel cover	\$ 8,00	\$ 6,00	\$ 8,99
	Aceite hidratante	\$ 3,50	\$ 2,00	\$ 3,00
	Gel base	\$ 6,00	\$ 4,00	\$ 6,50
	tips uñas	\$ 4,30	\$ 3,50	\$ 3,99
	Toallas	\$ 2,75	\$ 1,99	\$ 3,99
	Acrílico clear	\$ 8,00	\$ 4,00	\$ 8,99
	Forma gel	\$ 8,00	\$ 6,00	\$ 8,99
	Pincel para gel	\$ 12,40	\$ 8,00	\$ 14,50
	Mariposa mix	\$ 1,50	\$ 0,70	\$ 2,00
	Glitter foul flakes	\$ 4,50	\$ 2,50	\$ 3,90
	Stickers	\$ 1,00	\$ 0,70	\$ 1,20
	toallitas desechables	\$ 3,00	\$ 1,99	\$ 3,50
	Guantes	\$ 6,30	\$ 5,21	\$ 6,80
	Protector solar	\$ 12,30	\$ 10,50	\$ 14,20
	Parques reparacion de hongos	\$ 22,40	\$ 16,80	\$ 25,30
	XI tonic citrus	\$ 26,60	\$ 19,99	\$ 24,99
	Baño de aceites de árbol	\$ 18,50	\$ 15,70	\$ 20,00
	Crema para cutícula acción profunda	\$ 25,60	\$ 16,95	\$ 24,20
	Herramientas encarnadas para uñas de los pies profesional	\$ 12,45	\$ 8,28	\$ 15,00
	Brocas de uñas	\$ 18,00	\$ 14,99	\$ 17,50
	Nail repair essence	\$ 15,99	\$ 11,99	\$ 12,75
	Crema exfoliante	\$ 12,45	\$ 10,12	\$ 14,00

Nota: Elaborado por la autora.

Elección del proveedor

La Tabla, muestra que el proveedor elegido es la Importadora Nails by Marita ya que posee productos de buena calidad y a precios económicos. El mismo se determinó mediante un estudio de mercado de tiendas online de los distintos proveedores.

Tabla 3 Selección del proveedor

PROVEEDOR IMPORTADORA NAILS BY MARITA					
MATERIALES DE INVERSIÓN					
PRODUCTOS					
PROCESO	CANT	DETALLE DEL PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	OBSERVACIÓN
INVERSIÓN INICIAL	2	Pincel kolinsks # 8	\$ 25,00	\$ 50,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	2	Pincel kolinsks # 4	\$ 25,00	\$ 50,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	4	Papel para esculpir	\$ 8,00	\$ 32,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Monomero	\$ 9,00	\$ 54,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Cover pink	\$ 4,00	\$ 24,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	12	Ringtones	\$ 2,00	\$ 24,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	3	Cortador de cuticulas	\$ 6,00	\$ 18,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Buffer	\$ 1,00	\$ 6,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	24	Limas	\$ 0,50	\$ 12,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Nails pred desidratador	\$ 6,00	\$ 36,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Extrabond	\$ 4,95	\$ 29,70	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Uv finish gel	\$ 6,00	\$ 36,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Acrílico blanco	\$ 4,00	\$ 24,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	12	Acrílico glitter	\$ 2,00	\$ 24,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	12	Acrílico surtidos	\$ 2,50	\$ 30,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	3	Gillotina profesional	\$ 3,00	\$ 9,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Pusher	\$ 2,00	\$ 12,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	20	Resina	\$ 0,60	\$ 12,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Removedor	\$ 6,00	\$ 36,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	4	Glam Nails	\$ 2,45	\$ 9,80	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Forma gel cover	\$ 6,00	\$ 36,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	12	Aceite hidratante	\$ 2,00	\$ 24,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Gel base	\$ 4,00	\$ 24,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	tips uñas	\$ 3,50	\$ 21,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Toallas	\$ 1,99	\$ 11,94	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Acrílico clear	\$ 4,00	\$ 24,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	2	Forma gel	\$ 6,00	\$ 12,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Pincel para gel	\$ 8,00	\$ 48,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	12	Mariposa mix	\$ 0,70	\$ 8,40	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	12	Glitter foul flakes	\$ 2,50	\$ 30,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	12	Stickers	\$ 0,70	\$ 8,40	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	toallitas desechables	\$ 1,99	\$ 11,94	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	10	Guantes	\$ 5,21	\$ 52,10	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Protector solar	\$ 10,50	\$ 63,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	1	Logo	\$ 35,00	\$ 35,00	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Parches reparacion de hongos	\$ 16,80	\$ 100,80	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Xl tonic citrus	\$ 19,99	\$ 119,94	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Baño de aceites de arbol	\$ 15,70	\$ 94,20	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	12	Crema para cuticula accion prof	\$ 16,95	\$ 203,40	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	4	Herramientas encarnadas para	\$ 8,28	\$ 33,12	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	1	Brocas de uñas	\$ 14,99	\$ 14,99	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Nail repair essence	\$ 11,99	\$ 71,94	Nails rt by Marita
INVERSIÓN INICIAL	6	Crema exfoliante	\$ 10,12	\$ 60,72	Nails rt by Marita
TOTAL			\$ 326,91	\$ 1.637,39	

Nota: Elaborado por la autora.

Plan de inversión.

La tabla, detalla el plan de inversión y da una visión clara de los gastos iniciales para la creación de Lovely Nails y establecer un negocio exitoso centrado en servicios de uñas acrílicas y cuidado personal.

Tabla 4 Plan de inversión.

BALANCE GENERAL DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS					
ACTIVOS FIJOS					
CANT	DETALLE DEL PRODUCTO	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL	DEPRE X AÑO
2	Mueble	\$ 130,00	\$ 260,00	10	\$ 26,00
2	Estanteria	\$ 30,00	\$ 60,00	10	\$ 6,00
1	AIRE ACONDICIONADO	\$ 299,00	\$ 299,00	10	\$ 29,90
2	Mesa para manicure	\$ 80,00	\$ 160,00	8	\$ 20,00
2	SILLAS PARA MANICURE	\$ 40,00	\$ 80,00	7	\$ 11,43
2	ESTERILIZADOR	\$ 50,00	\$ 100,00	6	\$ 16,67
1	ROTULOS- LETREROS	\$ 50,00	\$ 50,00	5	\$ 10,00
1	CAMARA	\$ 100,00	\$ 100,00	5	\$ 20,00
2	MAQUINA UV	\$ 60,00	\$ 120,00	3	\$ 40,00
2	MAQUINA PULIDORA	\$ 80,00	\$ 160,00	3	\$ 53,33
2	MAQUINA LASER LIMPIEZA DE HONGO	\$ 68,00	\$ 136,00	3	\$ 45,33
2	Homedics Bubble Mate-Spa	\$ 29,74	\$ 59,48	3	\$ 19,83
2	PULIDOR DE CALLO	\$ 28,00	\$ 56,00	3	\$ 18,67
INVERSION DE MAQUINARIAS INICIAL			\$ 1.640,48		\$ 317,16

Nota: Elaborado por la autora.

Costos fijos.

Los costos fijos son gastos que no varían, si no que se mantienen de forma independiente del volumen de servicios que realice el negocio, esto se verán identificados en la tabla 6.

Tabla 5 . Costos fijos mensuales.

COSTOS FIJOS MENSUALES	
Luz	\$ 30,00
Agua	\$ 20,00
Internet	\$ 25,00
Pauta publicitaria	\$ 25,00
Arriendo	\$ 150,00
Salarios	\$ 700,00
TOTAL	\$ 950,00
CF ANUAL	\$ 11.400,00

Nota: Elaborado por la autora.

Análisis de sueldo del personal.

La Tabla representa la visión detallada de los costos laborales asociados con los roles de propietario, considerando el sueldo mensual y beneficios anual.

Tabla 6 Análisis de sueldo

ANÁLISIS DE SUELDOS		
COSTO POR SUELDO DEL TRABAJADOR		
	Propietaria	IESS Propietaria 11,15%
RMU	\$ 600,00	66,90
DÉCIMA TERCERA REMU	\$ 50,00	
DÉCIMA CUARTA REMU	\$ 50,00	
RMU MENSUAL	\$ 700,00	
RMU ANUAL	\$ 8.400,00	802,80

Nota: Elaborado por la autora.

Costo de servicios unitarios.

En las siguientes tablas se refleja un desglose de los costos unitarios de los servicios de uñas acrílicas, uñas de gel y uñas encapsuladas en el local Lovely Nails. Esta información puede ayudar analizar los costos asociados con cada servicio y tomar decisiones informadas sobre precios y operaciones.

Tabla 7 Costo de producto unitario de uñas acrílicas.

COSTO DEL PRODUCTO UNITARIO UÑAS ACRÍLICAS				
CANT	DESCRIPCIÓN	PRECIO	USO DEL PRODUCTO	COSTO DEL SERVICIO
15gr	COVER PINK	\$ 4,00	12	0,33
15gr	ACRILICO BLANCO	\$ 4,00	12	0,33
15gr	ACRILICO SURTIDOS	\$ 2,50	12	0,21
40	STICKERS	\$ 0,70	8	0,09
59ml	MONOMERO	\$ 9,00	15	0,60
15ml	NAILS PRED	\$ 6,00	15	0,40
30ml	EXTRABOND	\$ 4,95	15	0,33
15ml	UV FINISH GEL	\$ 12,50	15	0,83
10ml	RESINA	\$ 0,60	5	0,12
30ml	ACEITE HIDRATANTE	\$ 2,00	15	0,13
1	BUFFER	\$ 1,00	5	0,20
1	LIMAS	\$ 0,50	5	0,10
240	TIPS UÑAS	\$ 3,50	24	0,15
	Total			3,83

Nota: Elaborado por la autora.

Tabla 8 Costo de servicios del producto de uñas de gel.

CANT	DESCRIPCIÓN	PRECIO	USO DEL PRODUCTO	COSTO DEL SERVICIO
15ml	GEL BASE	\$ 4,00	10	\$ 0,40
15ml	FORMA GEL	\$ 6,00	10	\$ 0,60
15ml	FORMA GEL COVER	\$ 6,00	10	\$ 0,60
190	RINGTONES	\$ 2,00	16	\$ 0,13
40	STIKERS	\$ 0,70	8	\$ 0,09
200pcs	APLIQUES GLAM NAILS	\$ 2,45	50	\$ 0,05
120ml	REMOVEDOR	\$ 6,00	20	\$ 0,30
15ml	NAILS PRED	\$ 6,00	15	\$ 0,40
15ml	EXTRABOND	\$ 4,95	15	\$ 0,33
15ml	UV FINISH GEL	\$ 6,00	15	\$ 0,40
10g	RESINA	\$ 0,60	5	\$ 0,12
30ml	ACEITE HIDRATANTE	\$ 2,00	15	\$ 0,13
1	BUFFER	\$ 1,00	5	\$ 0,20
1	LIMAS	\$ 0,50	5	\$ 0,10
300pcs	PAPEL PARA ESCULPIR	\$ 8,00	30	\$ 0,27
	Total			\$ 4,11

Nota: Elaborado por la autora.

Tabla 9 Costo de producto de uñas encapsuladas

COSTO DEL PRODUCTO UNITARIO UÑAS ENCAPSULADAS				
CANT	DESCRIPCIÓN	PRECIO	USO DEL PRODUCTO	COSTO DEL SERVICIO
15g	COVER PINK	\$ 4,00	12	\$ 0,33
15gr	ACRILICO CLEAR	\$ 4,00	12	\$ 0,33
120ml	MONOMERO	\$ 9,00	12	\$ 0,75
15ml	NAILS PRED	\$ 6,00	15	\$ 0,40
15ml	EXTRABOND	\$ 4,95	15	\$ 0,33
15ml	UV FINISH GEL	\$ 6,00	15	\$ 0,40
10g	RESINA	\$ 0,60	5	\$ 0,12
30ml	ACEITE HIDRATANTE	\$ 2,00	15	\$ 0,13
1	BUFFER	\$ 1,00	5	\$ 0,20
2	LIMAS	\$ 0,50	5	\$ 0,10
240	TIPS UÑAS	\$ 3,50	24	\$ 0,15
15 gr	Acrílico glitter	\$ 2,00	12	\$ 0,17
15gr	GLITTER FOUL FLAKES	\$ 2,50	5	\$ 0,50
190	RINGTONES	\$ 2,00	16	\$ 0,13
	Total			\$ 4,04

Nota: Elaborado por la autora.

Costo de servicios de podología.

En las siguientes tablas, se desglosa de una manera detallada el costo unitario de los servicios de podología como profilaxis podal, tratamientos de hongos, tratamiento de uñas encarnadas. La información reflejada permite tomar decisiones para mejorar los precios en el negocio.

Tabla 10 Costo de servicio de profilaxis podal

PROFILAXIS PODAL							
MATERIALES DIRECTOS	CANTIDAD	CANTIDA U. PRODUCT	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	CANTIDAD PRODUC	UNIDAD DE MEDIDA	PVP
Baño de aceite de arbol	1	453,6	gr	\$ 15,70	15,12	gr	\$ 0,52
Crema exfoliante	1	177	ml	\$ 10,12	5,9	gr	\$ 0,34
Crema de cutícula accion g	1	30	ml	\$ 16,95	2	ml	\$ 1,13
lima removedora de callo	1	1	ml	\$ 9,95	0,50	U	\$ 4,95
Pusher	1	1	U	\$ 1,00	1	U	\$ 1,00
Nipper	1	1	U	\$ 1,00	1	U	\$ 1,00
Buffer	1	1	U	\$ 1,00	1	U	\$ 1,00
Total							\$ 9,94

Nota: Elaborado por la autora.

Tabla 11 Costo de servicios de tratamientos de hongos.

TRATAMIENTOS DE HONGOS							
MATERIALES DIRECTOS	CANTIDAD	CANTIDA U. PRODUCT	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	CANTIDAD PRODUC	UNIDAD DE MEDIDA	PVP
Baño de aceite de arbol	1	453,6	gr	\$ 15,70	15,12	gr	\$ 0,52
Crema exfoliante	1	177	ml	\$ 10,12	5,9	gr	\$ 0,34
Crema de cutícula accion profun	1	30	ml	\$ 16,95	2	ml	\$ 1,13
lima removedora de callos	1	1	ml	\$ 9,95	0,50	U	\$ 4,95
xl tonic citrus	1	60	ml	\$ 19,99	2	ml	\$ 0,67
Parches reparacion de hongos	1	32	U	\$ 16,80	2,13	U	\$ 1,12
Nail repair essence	1	30	ml	\$ 11,99	2	ml	\$ 0,80
Pusher	1	1	U	\$ 1,00	1	U	\$ 1,00
Nipper	1	1	U	\$ 1,00	1	U	\$ 1,00
Buffer	1	1	U	\$ 1,00	1	U	\$ 1,00
Total							\$ 12,53

Nota: Elaborado por la autora.

Tabla 12 Costo de servicio de uñas encarnadas

Tratamiento de uñas encarnadas							
MATERIALES DIRECTOS	CANTIDAD	CANTIDA U. PRODUCT	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO	CANTIDAD PRODUC	UNIDAD DE MEDIDA	PVP
xl tonic citrus	1	60	ml	\$ 15,70	2	gr	\$ 0,52
Crema exfoliante	1	177	ml	\$ 10,12	5,9	gr	\$ 0,34
Crema de cutícula accion p	1	30	ml	\$ 16,95	2	ml	\$ 1,13
lima removedora de callo	1	1	ml	\$ 9,95	0,50	U	\$ 4,95
Nail repair essence	1	30	ml	\$ 1,00	1	U	\$ 0,03
visturi	1	50	U	\$ 10,00	2	U	\$ 0,40
alicate	1	1	U	\$ 6,00	1	U	\$ 6,00
Algodón	1	100	U	\$ 2,13	3	U	\$ 0,06
alcohol	1	250	ml	\$ 2,50	8,33	ml	\$ 0,08
Movibrace gotas	1	11	ml	\$ 9,99	1,83	ml	\$ 1,67
Gasas	1	100	U	\$ 0,20	25	U	\$ 0,05
guantes	1	100	U	\$ 12,00	2	U	\$ 0,24
Povidine	1	110	ml	\$ 2,50	2,75	ml	\$ 0,06
Total							\$ 13,37

Nota: Elaborado por la autora.

La Tabla proporciona información sobre el costo de cada uno de los servicios y estos precios se basaron a una exhaustiva investigación de mercado de cuanto podrían ser los precios por servicios y estos se restaron con los costos por unidad de cada uno de los ellos que dio el costo total, con este resultado se calcula la comisión generada por trabajador. Este análisis será de gran utilidad para comprender que servicios son más rentables, así como para ayudar a tomar decisiones estratégicas que logren optimizar la rentabilidad del negocio.

Tabla 13 Costo de servicio.

COSTO DEL SERVICIO					VENTA GENERADA POR COMISIÓN	
DESCRIPCIÓN	HORAS DE TRABAJO	COSTO DEL SERVICIO M	COSTO DE SERVICIO U	TOTAL	TRABAJADORA 50%	PROPIETARIA 50%
Uñas acrílicas básicas	1	\$ 18,00	\$ 3,83	\$ 14,18	\$ 5,67	\$ 8,51
Uñas encapsuladas	1	\$ 22,00	\$ 4,04	\$ 17,96	\$ 7,19	\$ 10,78
Uñas de gel	1	\$ 20,00	\$ 4,11	\$ 15,89	\$ 6,36	\$ 9,53
Profilaxis Podal	1	\$ 25,00	\$ 9,94	\$ 15,06	\$ 7,53	\$ 7,53
Tratamiento de hongos con laser	1	\$ 30,00	\$ 12,53	\$ 17,47	\$ 8,74	\$ 8,74
Tratamiento de uñas encarnadas	1	\$ 40,00	\$ 13,37	\$ 26,63	\$ 13,31	\$ 13,31

Nota: Elaborado por la autora.

Plan de financiamiento.

En la tabla, se visualiza los recursos que necesita el spa Lovely Nails para dar inicio a sus operaciones y este se compone de:

Tabla 14 Plan de financiamiento

INVERSION INICIAL	
+ INVERSION INICIAL MAQUINARIAS	\$ 1.640,48
+ INVERSION INICIAL DE MATERIALES	\$ 1.637,39
+ GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 922,42
INVERSION INICIAL	\$ 4.200,29
+ CAPITAL DE TRABAJO	\$ 1.500,00
INVERSION INICIAL TOTAL	\$ 5.700,29

Nota: Elaborado por la autora.

En la tabla anterior se pudo obtener el valor de la inversión total, el cual la tabla muestra que será financiado por el 40% de capital propio y el 60% de financiado por el Banco.

Tabla 15. Plan de financiamiento

PLAN DE FINANCIAMIENTO	
INVERSION	\$ 5.700,29
CAPITAL. PRO	\$ -2.280,12
APALAN.BANC	\$ 3.420,17

Nota: Elaborado por la autora.

Tabla de Amortización Francesa.

La Tabla proporciona datos relacionados a pagos mensuales entre intereses y amortización del capital a lo largo del tiempo utilizando el método de amortización francesa (utilizado en préstamos personales como hipotecario) permitiendo a los prestatarios comprender como se reducirá la deuda a medidas que realizan los pagos mensuales.

Tabla 16 Tabla de amortización francesa.

Valor del préstamo	\$ 3.420,17
TNA (30/360)	12,5%
Años	2
Frecuencia de Pago	Mensual
Interés equivalente	1,04167%
N° de pagos por año	12
N° Total de Cuotas	24

Resumen:	
Valor préstamo	\$ 3.420,17
Suma de Cuotas	\$ 3.883,18
Suma de Interés	\$ 463,01

Número de Cuota	CUOTA A PAGAR	INTERÉS	CAPITAL AMORTIZADO	CAPITAL VIVO
0				\$ 3.420,17
1	\$ 161,80	\$ 35,63	\$ 126,17	\$ 3.294,00
2	\$ 161,80	\$ 34,31	\$ 127,49	\$ 3.166,51
3	\$ 161,80	\$ 32,98	\$ 128,81	\$ 3.037,70
4	\$ 161,80	\$ 31,64	\$ 130,16	\$ 2.907,54
5	\$ 161,80	\$ 30,29	\$ 131,51	\$ 2.776,03

Nota: Elaborado por la autora.

PROYECCION DE INGRESOS.

La tabla muestra un crecimiento promedio del 10% anual a lo largo de los años y esto es debido al resultado de una gestión efectiva, un plan de estrategia de marketing exitosa la fidelidad de los clientes y una creciente demanda de los servicios ofrecidos.

Tabla 17 Proyección de ingresos

AÑOS	2024	2025	2026	2027	2028
VENTAS ANUALES	\$ 22.679,45	\$ 23.359,84	\$ 23.813,43	\$ 24.947,40	\$ 25.854,58

Nota: Elaborado por la autora.

PUNTO DE EQUILIBRIO.

Esta tabla 19 proporciona información que ayudara a comprender cuantas unidades por servicios se necesitara para cubrir los costos fijos y las unidades totales que se requieren vender es de 77 servicios mensuales para cubrir los costos fijos y tener un equilibrio financiero.

Tabla 18 Punto de equilibrio

Producto	PVP	Costo Variable Unit.	Mcu	%VENTAS	Mcu*%VENTAS	P.E.	P.E\$	COSTO VARTIABLE \$
UÑAS ACRILICAS BASICAS	\$ 18,00	\$ 3,83	14,18	25%	\$ 3,54	19	\$ 346,12	\$ 73,55
UÑAS DE GEL	\$ 22,00	\$ 4,04	17,96	15%	\$ 2,69	12	\$ 253,82	\$ 46,58
UÑAS ENCAPSULADAS	\$ 20,00	\$ 4,11	15,89	10%	\$ 1,59	8	\$ 153,83	\$ 31,62
PROFILAXIS PODAL	\$ 25,00	\$ 17,47	7,53	25%	\$ 1,88	19	\$ 480,72	\$ 335,94
TRATAMIENTOS DE HONGO	\$ 30,00	\$ 21,26	8,74	15%	\$ 1,31	12	\$ 346,12	\$ 245,32
TRATAMIENTOS DE UÑAS EN	\$ 40,00	\$ 26,69	13,31	10%	\$ 1,33	8	\$ 307,66	\$ 205,27
TOTAL	\$ 155,00			50%	\$ 12,35	77	\$ 1.888,28	\$ 938,28
COSTOS FIJOS	\$ 950,00						CFIJO	\$ 950,00
P.E	77						CTOTAL	\$ 1.888,28

Nota: Elaborado por la autora.

Balance Inicial.

La tabla, muestra una instantánea financiera de la empresa Lovely Nails al inicio de sus operaciones, donde se visualiza los activos disponibles, las obligaciones financieras y la inversión del propietario de la empresa. Esta información es vital para conocer la salud financiera y la estructura financiera inicial del negocio.

Tabla 19 Balance General Inicial

LOVELY NAILS BALANCE GENERAL INICIAL	
DESCRIPCION	
ACTIVOS	
EFFECTIVO	\$ 1.500,00
ADMINISTRACION Y VENTAS	\$ 3.277,87
RUBRO PREOPERACIONALES	\$ 922,42
TOTAL ACTIVO	\$ 5.700,29
PASIVO	
Obligaciones Financieras	\$ 3.420,17
TOTAL PASIVOS	\$ 3.420,17
PATRIMONIO	
CAPITAL	\$ 2.280,12
TOTAL DE PATRIMONIO	\$ 2.280,12
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 5.700,29

Nota: Elaborado por la autora.

Estado de situación financiera.

La Tabla muestra la situación financiera que genera el negocio Lovely Nails, donde proyecta un aumento en sus activos, capital social y utilidades a lo largo de los años, indicando un crecimiento positivo en su situación financiera.

Tabla 20 Estado de Situación Financiera

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA Al 31 de Diciembre del 2024						
DESCRIPCION	2024	2025	2026	2027	2028	
ACTIVOS						
EFFECTIVO Y EQUIVALENTE A EFFECTIVO	\$ -90,10	\$ 252,71	\$ 2.381,02	\$ 3.042,31	\$ 5.034,04	
INVENTARIO	\$ 545,80	\$ 545,80	\$ 545,80	\$ 545,80	\$ 545,80	
TOTAL DE ACTIVO CORRIENTE	\$ 455,70	\$ 798,50	\$ 2.926,82	\$ 3.588,11	\$ 5.579,83	
MUEBLES Y EQUIPOS	\$ 1.640,48	\$ 1.640,48	\$ 1.640,48	\$ 1.640,48	\$ 1.640,48	
DEPRECIACION ACUMULADA	\$ -317,16	\$ -317,16	\$ -317,16	\$ -317,16	\$ -317,16	
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	\$ 1.323,32	\$ 1.323,32	\$ 1.323,32	\$ 1.323,32	\$ 1.323,32	
TOTAL ACTIVO	\$ 3.102,35	\$ 3.445,15	\$ 5.573,47	\$ 6.234,76	\$ 8.226,48	
PASIVO						
Total pasivo corriente						
Obligaciones Financieras	\$ 1.816,28	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total pasivo no corriente	\$ 1.816,28	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL PASIVOS	\$ 1.816,28	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Capital Social	\$ 89,43	\$ 1.693,32	\$ 3.509,60	\$ 3.509,60	\$ 5.009,60	
Utilidad/Perdida del ejercicio	\$ 1.196,65	\$ 1.751,83	\$ 2.063,87	\$ 2.605,16	\$ 3.096,88	
Total patrimonio	\$ 1.286,07	\$ 3.445,15	\$ 5.573,47	\$ 6.114,76	\$ 8.106,48	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 3.102,35	\$ 3.445,15	\$ 5.573,47	\$ 6.114,76	\$ 8.106,48	

Nota: Elaborado por la autora.

Estado de Pérdida y Ganancia.

La Tabla brinda información financiera de Lovely Nails en los próximos 5 años, reflejando a los ingresos que excedieron a los costos de venta, lo que genero un margen bruto positivo. Además, los ingresos adicionales que se realizaron durante el año ayudaron a aumentar el resultado antes de impuesto, también se observa que los gastos financieros se redujeron dando como resultado ganancias al negocio. En este proyecto no se calculó el impuesto a la renta en los tres primeros años, debido a que las normas que rige el SRI, indica que todas las personas naturales que pertenecen al RIMPE de negocio popular deben de pagar un valor de \$60 dólares siempre y cuando sus ingresos no hayan superado los \$20.000,00 dólares al año (SRI, 2023).

Por lo tanto, con la información obtenida del SRI se dedujo que el negocio Lovely Nails no cancelara impuesto en los primeros años ya que sus ingresos son menores que el límite inferior que es de \$2.500,00 (SRI, 2023). Pero en los últimos dos años si paga la cuota de 60,00 dólares que es lo mínimo que cancelan cuando sus ingresos son mayores al límite inferior que indica el SRI,

Tabla 21 Estado de Pérdida y Ganancia.

ESTADO DE PÉRDIDA Y GANANCIA					
PROYECCION	2024	2025	2026	2027	2028
VENTAS	\$ 22.679,45	\$ 23.359,84	\$ 23.813,43	\$ 24.947,40	\$ 25.854,58
COSTOS	\$ -8.352,74	\$ -8.603,32	\$ -8.770,38	\$ -9.188,01	\$ -9.522,12
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 14.326,72	\$ 14.756,52	\$ 15.043,05	\$ 15.759,39	\$ 16.332,46
GASTOS OPERACIONALES					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ -12.492,38	\$ -12.519,38	\$ -12.547,19	\$ -12.575,83	\$ -12.605,33
GASTOS VENTAS	\$ -300,00	\$ -360,00	\$ -432,00	\$ -518,40	\$ -570,24
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 1.534,34	\$ 1.877,14	\$ 2.063,87	\$ 2.665,16	\$ 3.156,88
OTROS GASTOS					
GASTOS FINANCIEROS	\$ -337,69	\$ -125,31			
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	\$ 1.196,65	\$ 1.751,83	\$ 2.063,87	\$ 2.665,16	\$ 3.156,88
IMPUESTO A LA RENTA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 60,00	\$ 60,00
UTILIDAD NETA	\$ 1.196,65	\$ 1.751,83	\$ 2.063,87	\$ 2.605,16	\$ 3.096,88

Nota: Elaborado por la autora.

Flujo de Caja

La Tabla refleja el informe financiero que indica que Lovely Nails está generando ingresos y flujos de efectivos positivos.

Tabla 22 Flujo de caja

LOVELY NAILS						
FLUJO DE CAJA						
PROYECCION	0	2024	2025	2026	2027	2028
VENTAS		\$ 22.679,45	\$ 23.359,84	\$ 23.813,43	\$ 24.947,40	\$ 25.854,58
COSTOS DE VENTAS		\$ -8.352,74	\$ -8.603,32	\$ -8.770,38	\$ -9.188,01	\$ -9.522,12
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 14.326,72	\$ 14.756,52	\$ 15.043,05	\$ 15.759,39	\$ 16.332,46
GASTOS OPERACIONALES						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		\$ -12.492,38	\$ -12.519,38	\$ -12.547,19	\$ -12.575,83	\$ -12.605,33
GASTOS VENTAS		\$ -300,00	\$ -360,00	\$ -432,00	\$ -518,40	\$ -570,24
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 1.534,34	\$ 1.877,14	\$ 2.063,87	\$ 2.665,16	\$ 3.156,88
OTROS GASTOS						
GASTOS FINANCIEROS		-337,69	-125,31			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 1.196,65	\$ 1.751,83	\$ 2.063,87	\$ 2.665,16	\$ 3.156,88
IMPUESTO A LA RENTA		\$ -	\$ -	\$ -	\$ 60,00	\$ 60,00
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$ 1.196,65	\$ 1.751,83	\$ 2.063,87	\$ 2.725,16	\$ 3.216,88
DEPRECIACION		\$ 317,16	\$ 317,16	\$ 317,16	\$ 317,16	\$ 317,16
AMORTIZACION DE PRESTAMO		\$ -1.603,90	\$ -1.816,28			
INVERSION INICIAL	\$ -4.200,29					
CAPITAL DE TRABAJO	\$ -1.500,00					\$ 1.500,00
PRESTAMO	\$ 3.420,17					
FLUJO ACTUAL	\$ -2.280,12	\$ -90,10	\$ 252,71	\$ 2.381,02	\$ 3.042,31	\$ 5.034,04

Nota: Elaborado por la autora.

Evaluación Financiero.

La Tabla 24 indica el método que se realizó para la evaluación del negocio Lovely Nails. El TMAR de 30% es el rendimiento mínimo que se desea obtener del proyecto para indicar que es rentable. La TIR es la tasa de rendimiento, en otras palabras, un TIR del 46% que es mayor que el TMAR significa que el negocio Lovely Nails es viable, debido a que está generando un rendimiento del 46% sobre la inversión inicial, esto sugiere que el negocio tiene un potencial de rentabilidad. El VAN es el valor presente neto, un VAN de \$ 1.304,88 positivo indica que los flujos de efectivos futuros esperados del negocio supera el costo inicial de inversión, lo que señala que el negocio es viable y que tiene potencial de generar beneficios netos.

Tabla 23 Evaluación financiera

TMAR	30%
TIR	46%
VAN	\$ 1.304,88

Nota: Elaborado por la autora.

Capítulo 3

3.1. Análisis de los resultados.

Durante el desarrollo de esta investigación, se logró sustentar el plan de negocio porque se descubrieron los gustos y necesidades de los clientes a través de encuestas. Por lo tanto, es esencial satisfacer las necesidades en cuanto a los estándares de belleza de las mujeres. Además, es crucial prestar atención a la calidad del producto o servicio que se ofrece y a la calidez de la persona que establece la relación, ya que de esta manera se garantiza el grado de aceptación y satisfacción de la misma.

Es importante destacar que el proyecto se basa en ofrecer tratamientos especializados en el cuidado de manos y pies, junto con servicios convencionales de manicura y pedicura, agregando valor agregado, según las encuestas de satisfacción realizadas a una población de 50 personas.

Así mismo, mediante las entrevistas se constató que los profesionales expertos en el área que es necesario ubicarse en lugares de fácil acceso para los clientes y que el personal debe de capacitarse constantemente para llegar al objetivo de que el negocio fluya de acuerdo a lo que se plantea.

Por otro lado, la empresa mediante el plan de negocios y posterior análisis financiero estableció los flujos de efectivos futuros esperados del negocio, aparte el cálculo del VAN muestra cómo se supera el costo inicial de inversión, lo que señala que el negocio es viable y que tiene potencial de generar beneficios netos.

Además, de beneficios adicionales, ganancias netas y que goza de una posición financiera sólida, la empresa tiene activos líquidos fijos y no muestra deudas significativas en proporción a sus activos y patrimonios.

Conclusiones

Lovely Nails, un proyecto dirigido y especializado en el cuidado de las manos y pies, se presenta como una opción atractiva para la aplicación en el mercado de nuevos procesos y herramientas que buscan el bienestar físico de un grupo de clientes identificados del Km 6 1/2. La tienda se ubica en la calle Daule Prosperina 5ta, al norte de Guayaquil, y gracias a la estrategia de geolocalización, se ofrecerá servicio permanente a personas de estos niveles económicos. Para el proyecto actual, la demanda es amplia y con capacidad de compra, por lo que los cambios realizados para cada segmento aumentarán las ventas con el tiempo.

Es crucial para el proyecto reconocer a Lovely Nails como un centro de tratamiento especializado en salud y belleza para manos y pies. Esto se ajusta a la percepción de bienestar del mercado y la industria. El beneficio financiero del proyecto es atractivo y supera cualquier rentabilidad legal que el mercado financiero pueda ofrecer desde la inversión inicial necesaria para su funcionamiento. El desarrollo del proyecto requería comprender el posible escenario del comportamiento del servicio una vez que esté en funcionamiento, los niveles de venta que podría obtener y los ingresos necesarios para generar ganancias y reinvertir sin dejar de prestar los principales servicios del negocio.

Recomendaciones.

Establecer contactos o alianzas con distribuidores y compañías especializados nacionales o extranjeros con productos de alta calidad y a su vez con marcas conocidas en el mercado para brindar exclusividad en los tratamientos y marcar la pauta frente a los competidores directos e indirectos a nivel local.

Es fundamental para la rentabilidad a largo plazo del proyecto, investigar y adecuar los mejores procesos que va ofertando en el mercado.

Es necesario buscar préstamos a bancos del estado para mayor rentabilidad del negocio, así como el pago de menores porcentajes de interés y a mayor plazo. De esa forma se obtiene mejores beneficios y distintas corporaciones bancarias u cooperativas de ahorro y crédito estarían dispuestas a dar préstamos o distintos servicios bancarios al ver el historial crediticio del negocio.

El objetivo del proyecto es agregar más adelante tratamientos especializados en el cuidado de manos y pies. Esto se logrará gracias al conocimiento de los especialistas contratados en procesos innovadores y productos de alta tecnología utilizados en el cuidado de las extremidades corporales. El proyecto necesitará invertir en cursos y herramientas educativas para mantener a los prestadores de servicios actualizados en temas de salud y ser atractivos para el mercado objetivo.

Bibliografía

- Baque y Viteri. (2020). *Universidad Regional Autonoma de los Andes*. Obtenido de Plan de negocios para emprendimiento:
<http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n4/2218-3620-rus-12-04-120.pdf>
- Business School. (2018). *FIPCAEC*. Obtenido de El emprendimiento como estrategia o necesidad en el desarrollo productivo de Ecuador:
<file:///C:/Users/Marcos/Downloads/297-Texto%20del%20art%C3%ADculo-563-1-10-20201025.pdf>
- Cisneros. (2017). *Universidad Internacional Sek*. Obtenido de Estudio sobre el impacto del ideal de belleza en la imagen corporal:
<https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/4080/1/Mar%c3%ada%20Jos%c3%a9%20Cisneros%20Andrade.pdf>
- Clavijo. (2022). *Hubspot*. Obtenido de Competitividad empresarial: qué es, importancia, tipos y ejemplos: <https://blog.hubspot.es/sales/competitividad-empresarial>
- Fontalvo y Gomez. (2018). *Revista dimension empresarial*. Obtenido de La productividad y sus factores:
[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632018000100047#:~:text=La%20productividad%20es%20conocida%20como,entradas.%20Medina%2C%20\(2010\)](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632018000100047#:~:text=La%20productividad%20es%20conocida%20como,entradas.%20Medina%2C%20(2010))
- Izquierdo y Baque . (2021). *Universidad Regional Autonoma de los Andes*. Obtenido de Desarrollo de emprendimientos en ecuador a través de la universidad Uniandes con la sociedad:
http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1990-86442021000500293&script=sci_arttext&tlng=en
- Parrales, S. y. (2018). *FIPCAEC*. Obtenido de El emprendimiento como estrategia o necesidad en el desarrollo productivo de:
<file:///C:/Users/Marcos/Downloads/297-Texto%20del%20art%C3%ADculo-563-1-10-20201025.pdf>
- Peña. (2017). *Gestiopolis*. Obtenido de Plan de negocios :
<https://www.gestiopolis.com/plan-negocios-concepto-elementos-principales/>

- Romero. (2018). *Promo negocios* . Obtenido de Definicion de empresa:
<https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- SRI. (2023). *Impuesto a la renta*. Obtenido de Servicio de renta interna:
<https://www.sri.gob.ec/declaracion-impuesto-a-la-renta-2023>
- Tarupi. (2022). *Universidad y Sociedad* . Obtenido de Factores y aportes de la sostenibilidad en los planes de negocios para la gestión de emprendimientos sostenibles.:
<https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/3301>
- Velasco. (2017). *Gestiopolis*. Obtenido de Plan de negocios :
<https://www.gestiopolis.com/que-es-un-plan-de-negocios/>

ANEXO

Test de Satisfacción de Servicio de uñas acrílicas

1. ¿Con que frecuencia sueles hacerte la manicure/pedicure?

- Una vez al mes
- Mas de una vez a la semana
- Cada dos semanas

3. ¿Qué aspectos consideras más importantes al elegir un local de uñas?

- Experiencias y habilidades de los profesionales
- Horarios flexibles y disponibilidad de citas
- Ubicación y descuentos

5. ¿Cuál es el motivo principal de elegir uñas acrílicas?

- Estética y apariencia.
- Mayor duración en comparación con el esmalte tradicional.
- Corrección de uñas dañadas o deformadas.

2. ¿Qué tipo de servicios te gustaría encontrar en un local de uñas?

- Uñas acrílicas clásicas
- Uñas de gel
- Esmaltado permanente
- Nails art/diseños especiales
- Otros

4. ¿Estarías dispuesto a pagar un poco más por un servicio exclusivo o de lujo?

- Si, definitivamente.
- Tal vez, dependiendo de los productos ofrecidos.
- No, prefiero servicios más accesibles.

6. ¿Prefieres uñas acrílicas naturales o con diseños /artísticos?

- Naturales, sin diseños
- Con diseños, artísticos y elaborados
- Depende de la ocasión

7. ¿Qué forma de uñas prefieres para tus uñas acrílicas?

- ☐ Cuadrada
- ☐ Redonda
- ☐ Ovalada

9. ¿Qué tipos de cuidados posteriormente a la aplicación de uñas acrílicas considerarías importantes?

- ☐ Mantenimiento regular de las uñas.
- ☐ Uso de aceites o cremas para hidratar las cutículas.
- ☐ Cuidados de las uñas y evitación de actividades que las dañen.

11. ¿Qué beneficio a tu salud traería asistir a este tipo de local?

- ☐ Relajación y bienestar
- ☐ Higiene y cuidados de pies y manos
- ☐ Alivio de dolor
- ☐ Mejora de la apariencia

8. Te gustaría que el local de uñas acrílicas ofrezca servicios adicionales como:

- ☐ Decoraciones con piedras brillantes o charms
- ☐ Arte en 3 D
- ☐ Diseños de temporadas
- ☐ Podología
- ☐ Pedicure
- ☐ Otro:

10. ¿Has ido a un Spa de uñas acrílicas que tenga un especialista Podólogo?

- ☐ Si
- ☐ No

12. ¿Cómo te sientes en lo personal cuando asistes a este tipo de local?

- ☐ Me siento relajado y cuidado.
- ☐ Me siento emocionado por el resultado final en mis uñas.
- ☐ Me siento satisfecho porque estoy cuidando mi bienestar personal.
- ☐ Me siento ansioso por probar nuevos tratamientos.

Ilustración 1 Análisis FODA



Nota: Elaborada por la autora

Ilustración 2 Logotipo Lovely Nails



Nota: Elaborado por la autora

Ilustración 3 Uñas de gel



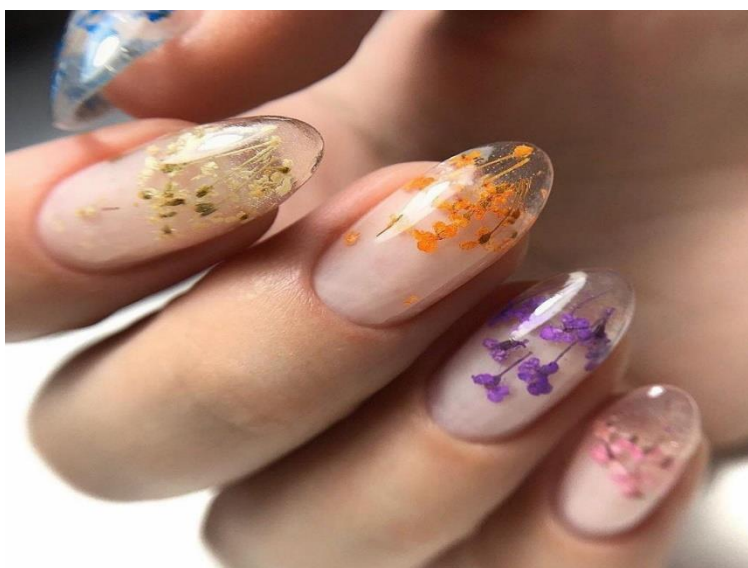
Nota: Elaborado por la autora

Ilustración 4 Uñas acrílicas



Nota: Elaborado por la autora

Ilustración 5 Uñas encapsuladas



Nota: Elaborado por la autora

